

LINKEDIN : NETWORKING ET PROSPECTION

1 JOURNÉE DE SÉMINAIRE

ÊTRE VU ET VISIBLE SUR LINKEDIN

- Professionnaliser son profil
- Déterminer son objectif stratégique
- Cohérence avec son image de marque
- Avantages de la page « entreprise »

CRÉER EN ENTRETENIR SON RÉSEAU

- Connaitre son réseau et le gérer adéquatement en fonction de son objectif
- Comment faire des demandes de connections professionnelles
- Remercier et suivre ses nouveaux contacts
- Réactiver régulièrement ses contacts

TRANSMETTRE DES INFORMATIONS QUALITATIVES

- Conditions de succès des posts réussis
- Quand et comment publier
- Commenter les publications de son réseau
- Véhiculer une image d'expert dans son domaine d'activités

PROSPECTER SUR LINKEDIN

- Optimiser chaque rencontre pour élargir votre réseau
- Vendre sur linkedin : à qui et comment ?
- Accrocher des cibles potentielles grâce à un pitch efficace
- Obtenir des rendez-vous porteurs
- Création d'un outil de suivi et de mesure des actions entreprises

ATELIER PRATIQUE

- Mise en application des techniques vues directement sur son propre profil linkedin